

GUIDA espositori workshop convegni

30 novembre
1 dicembre



FIERA MILANO

Organizzatore: **HUMAN HT TRAINING** - C.R.I.S.O.F. - Via Olmetto, 5 - 20123 Milano



FIERA MILANO

LA FORMAZIONE PROTAGONISTA A MILANO CON EXPOTRAINING

Per la prima volta nel nostro Paese, tutti i soggetti della formazione, dalle aziende agli enti formativi, dagli accademici ai finanziatori, si riuniscono in un'occasione comune per mettere a fuoco le componenti da modernizzare di un fattore, la formazione, che costituisce una delle poche prospettive di crescita per l'Italia.

C'è, tra gli imprenditori della formazione e tra gli addetti ai lavori, una grande dinamicità e una forte volontà di partecipazione. Sul fattore dell'economia della formazione si giocano molte opportunità per le nostre imprese e i nostri lavoratori, e queste opportunità possono trovare soluzioni più tempestive applicando quel principio di sussidiarietà che sta riscuotendo importanti risultati, pur tra le difficoltà, nel modello bilaterale e nei fondi interprofessionali.

Su queste motivazioni ha preso vita ExpoTraining, una forte iniziativa tecnico scientifica che intende perseguire due obiettivi. Il primo, quello di una socializzazione a tutto campo tra chi, a ogni livello, si muove nell'ambito della formazione. Il secondo, creare un confronto a più voci che faccia sintesi delle più urgenti necessità in materia ma anche delle migliori pratiche già in atto, spesso misconosciute.

Organizzatore:  **HUMAN
TRAINING**
C.R.I.S.O.F. - Via Olmetto, 5
20123 Milano



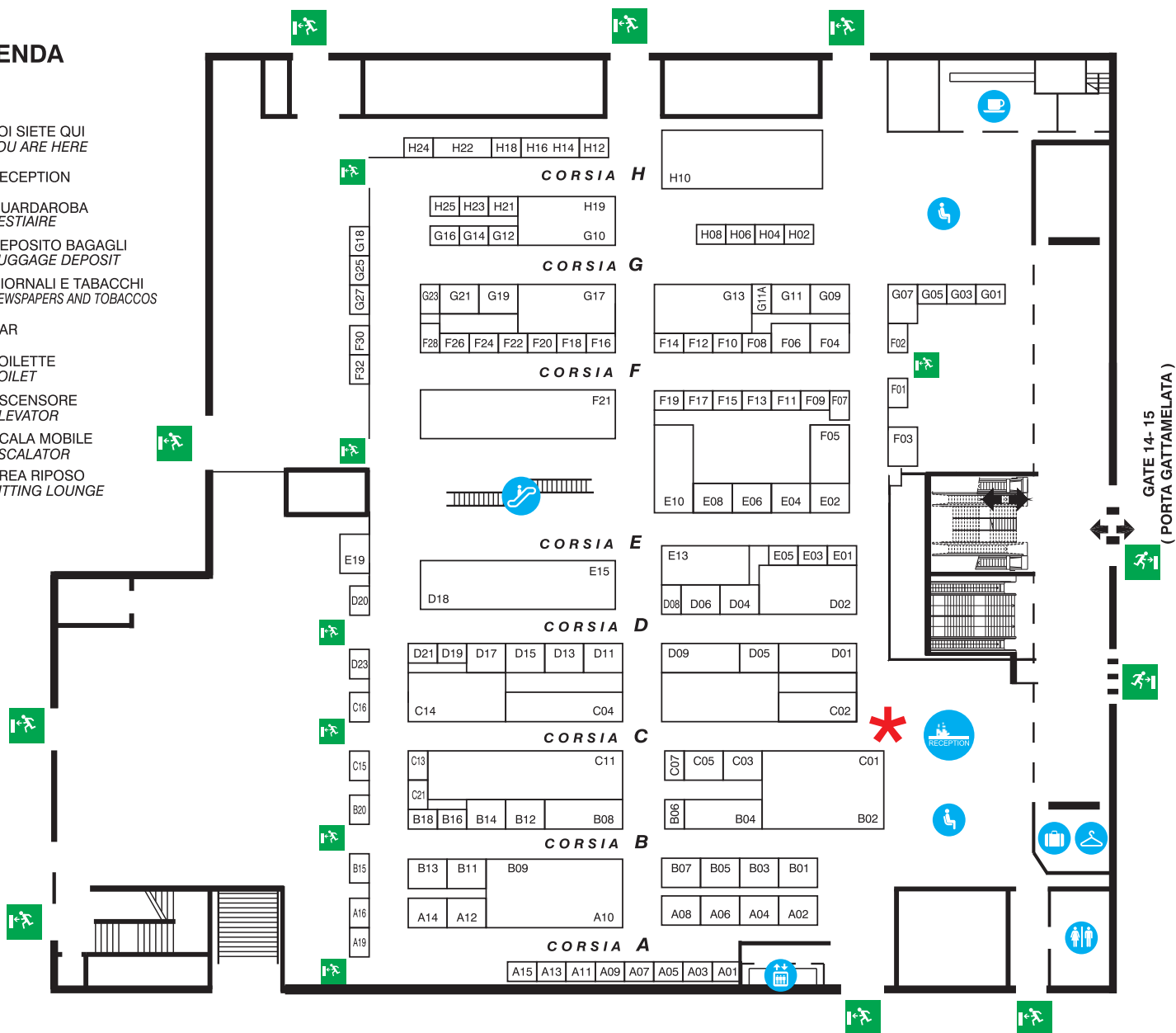
FIERA MILANO

EXPOTRAINING 2011

MiCo 0

LEGENDA KEY

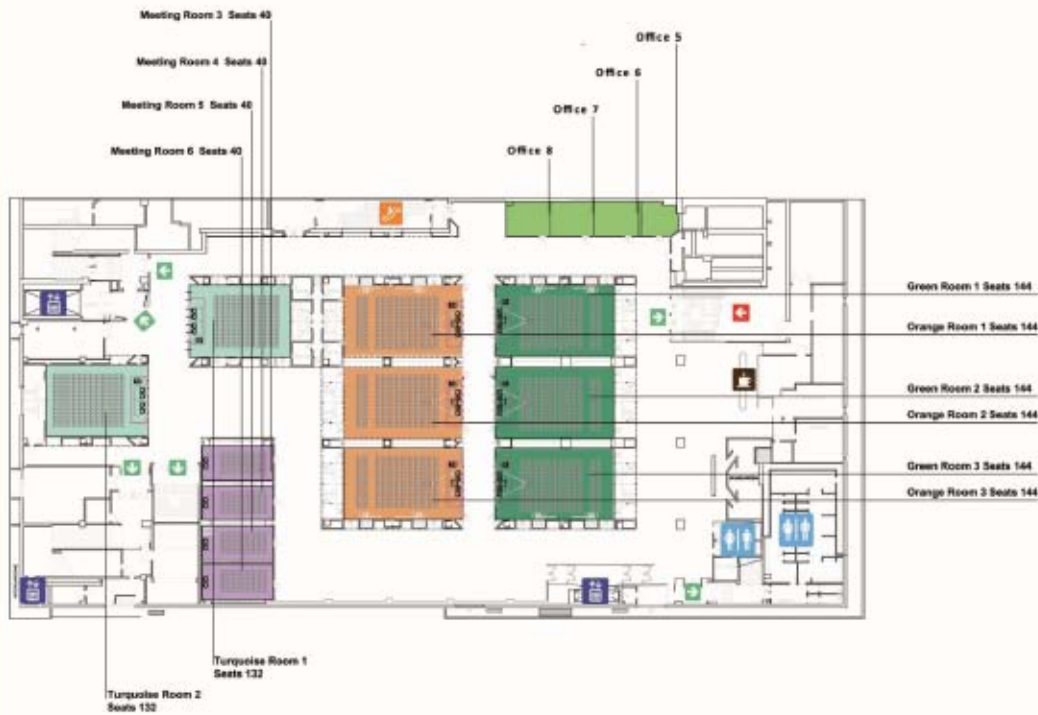
- VOI SIETE QUI
YOU ARE HERE
- RECEPTION
- GUARDAROBA
VESTIAIRE
- DEPOSITO BAGAGLI
LUGGAGE DEPOSIT
- GIORNALI E TABACCHI
NEWSPAPERS AND TOBACCOS
- BAR
- TOILETTE
TOILET
- ASCENSORE
ELEVATOR
- SCALA MOBILE
ESCALATOR
- AREA RIPOSO
SITTING LOUNGE





FIERA MILANO

MiCo NORTH WING - LEVEL -1





FIERA MILANO

CONVEGNI EXPOTRAINING 2011 LA FORMAZIONE PER IL SUCCESSO D'IMPRESA

PLANNING CONVEGNI MERCOLEDÌ 30 NOVEMBRE

Mattina

1. LA BILATERALITÀ E LA FORMAZIONE

h 10:30

sala turchese 1

2. LA CULTURA DELLA SICUREZZA IN AZIENDA

h 10:30

sala verde 3

3. LA FORMAZIONE E LA GREEN ECONOMY

h 10:30

sala verde 1

4. LO SVILUPPO DI UN 'SAPER FARE' TURISMO

h 10:30

sala arancio 3

Pomeriggio

5. LA LOGICA DI INTEGRAZIONE TRA IL SISTEMA REGIONALE E PROVINCIALE LOMBARDO, I FONDI INTERPROFESSIONALI E GLI ENTI BILATERALI IN MATERIA DI FORMAZIONE E LAVORO (ORGANIZZATO DA DELMOFORM)

h 14:00

sala verde 2

6. I FONDI INTERPROFESSIONALI, OPPORTUNITÀ PER IL SISTEMA PAESE

h 14:30

sala verde 1

7. LA FORMAZIONE NELLA SANITÀ

h 14:30

sala turchese 2

8. LE PROSPETTIVE DOPO IL 2013 DEL FSE

h 15:30

sala verde 3



FIERA MILANO

PLANNING CONVEGNI GIOVEDÌ 1 DICEMBRE

Mattina

9. GIOVANI, FORMAZIONE, LAVORO

h 14:30

sala verde 3

10. FORMAZIONE NELL'ARTIGIANATO

h 10:30

sala turchese 1

11. LA FORMAZIONE E LA MODA

h 10:30

sala verde 1

Pomeriggio

12. LA FORMAZIONE PER L'EFFICIENZA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

h 14:30

sala turchese 1

13. LE FRONTIERE SEMPRE NUOVE DELL'ICT
(SPONSORIZZATO DA SPEEXX)

h 14:30

sala turchese 2

IL GRAND PRIX DELLA FORMAZIONE premiazione del Grand Prix conduce l'attore Enrico Berusci

h 15:00

sala arancio 3

EXPO Training
Grand Prix della Formazione 2011

Per gli aggiornamenti – date orari e relatori si rimanda al sito ufficiale della manifestazione

www.expotraining.it



FIERA MILANO

WORKSHOP

AREA DELLO SVILUPPO MANAGERIALE		DATA	ORA	LUOGO
1 IL COACHING EFFICACE	Sviluppare capacità di coaching, favorire le modalità di trasferire conoscenze, potenziare competenze e migliorare, in maniera costante e efficace, il potenziale degli individui. Il corso offre ai manager le tecniche e le metodologie più all'avanguardia per diventare coach e costituisce un prezioso contributo per tutti coloro che vogliono migliorare le proprie abilità di fare coaching.	30-11	16:30-18:30	Meeting 6
2 IL TEAM BUILDING	Lavorare in gruppo per affrontare problemi, progettare soluzioni, produrre risultati collettivi. Essenziale è conseguire i risultati non con un improbabile stile individualistico, bensì attraverso il principio cardine della collaborazione con gli altri (capi, collaboratori, colleghi, subordinati). Questo risultato è traguardabile esclusivamente attivando le apposite azioni da parte di ogni membro del team.	30-11	10:30-12:30	Meeting 8
3 LA LEADERSHIP	La leadership è una funzione chiave per qualsiasi organizzazione aziendale, ed è veramente la più trasversale fra le competenze manageriali: ogni figura di responsabile deve disporre degli strumenti adeguati e delle giuste abilità per esercitare in maniera vincente il proprio ruolo di capo, che si parli di top management o di capi reparto di aree produttive. Tra i compiti di un capo si staglia in primo piano quello di essere efficiente e di conseguire i risultati mediante la collaborazione degli altri. Ne consegue che il capo, a qualsiasi livello gerarchico, deve impegnarsi a garantire azioni positive.	30-11	10:30-12:30	Meeting 7
4 DELEGARE CON SUCCESSO	Ogni manager ha un sogno! Il sogno è saper delegare ossia di avvalersi di collaboratori in grado di gestire autonomamente e con successo i compiti a loro affidati. Saper delegare alla persona giusta le giuste responsabilità e mansioni è il focus del seminario. Il processo della delega è un cammino che consente di percorrere strade pianeggianti ed in discesa, o strade in salita cosparse di ostacoli ed imprevisti.	30-11	10:30-12:30	Ufficio 5
5 LA GESTIONE DEL CONFLITTO	Le dinamiche organizzative, i cambiamenti e l'aumento delle interazione interfunzionali ed esterne all'azienda stanno generando livelli di conflitto sempre più marcati e significativi. Saper comporre il conflitto attraverso una serie di strategie aiuterà a meglio gestire le aree critiche e raggiungere gli obiettivi aumentando di riflesso la performance organizzativa.	30-11	10:30-12:30	Meeting 9

**FIERA MILANO****AREA DELLO SVILUPPO MANAGERIALE (segue)****DATA ORA LUOGO****6
COME MOTIVARE
I PROPRI
COLLABORATORI**

Nell'ambito di una organizzazione la capacità di saper gestire e coinvolgere in maniera efficace le risorse umane rappresenta una nota vincente ed indispensabile per garantire il miglioramento continuo e fronteggiare il cambiamento. La qualità del personale costituisce infatti il valore aggiunto che fa la differenza tra una azienda e l'altra. Essere al timone di un gruppo significa pertanto incitarlo, scandire i tempi, remare unisoni nella stessa direzione, impartire le giuste tecniche e soprattutto saper motivare il gruppo al punto da ottenere il suo massimo rendimento.

**30-11
10:30-12:30
Meeting 6****7
LA NEGOZIAZIONE
MANAGERIALE**

Il conflitto, per divergenza d'opinioni, diversità d'interessi, competizione tra persone che aspirano allo stesso obiettivo è sempre latente ed alcune volte inevitabile. I dirigenti, in qualsiasi campo operino, dovranno in misura sempre maggiore possedere la capacità di negoziare, cioè mediare tra attese ed esigenze – per conseguire gli obiettivi che si sono o sono stati loro posti.

**30-11
14:00-16:00
Meeting 7****8
LA GESTIONE
DEL CLIMA
LAVORATIVO**

Lavorare in un clima collaborativo e sereno, questo è il sogno non solo di ogni impiegato ma di ogni dirigente, infatti i problemi derivanti dal clima lavorativo sono i più insidiosi in quanto sono difficili da individuare e correggere per un dirigente. L'obiettivo del seminario è quello di comprendere cos'è davvero un clima lavorativo e trovare delle strategie di gestione del clima.

**1-12
10:30-12:30
Meeting 7****9
LA VALUTAZIONE
DELLE PRESTAZIONI**

Cosa è capace di fare davvero il nostro collaboratore e come posso trovare dei parametri di misurazione oggettivabili? a questa domanda cercheremo di rispondere in questo workshop dove cercheremo di esaminare anche come questi strumenti siano efficaci per situazioni di cambiamento aziendale ma anche per la definizione del piano di carriera individuale.

**30-11
14:00-16:00
Meeting 6****AREA DELLO SVILUPPO PERSONALE****DATA ORA LUOGO****10
LA GESTIONE
EFFICACE
DEL TEMPO**

Le risorse umane impiegate in azienda operano in un contesto lavorativo i cui ritmi, in continuo aumento, richiedono capacità di reazione immediata. Per garantire un elevato livello qualitativo delle proprie attività è quindi indispensabile conoscere gli strumenti professionali, moderni e pratici di gestione del tempo.

**30-11
14:00-16:00
Ufficio 5**

**FIERA MILANO****AREA DELLO SVILUPPO PERSONALE (segue)****DATA ORA LUOGO****11
LA COMUNICAZIONE
PERSUASIVA****11**

Comunicare efficacemente con colleghi della stessa funzione o di funzioni organizzative diverse, in situazioni di interazione diretta o mediata da strumenti di diversa natura (cartacei, informatici), permette di ridurre le aree di conflitto favorendo un clima pro attivo. In quest'ottica il corso fornisce un insieme di competenze il cui impiego può avere ricadute favorevoli sull'operatività aziendale, in termini di riduzione dello stress, degli errori e delle incomprensioni, e di conseguenza, ottenere una maggiore produttività.

**30-11
16:30-18:30****Meeting 9****12
L'ARTE
DELL'ASCOLTO****12**

La comunicazione interpersonale ha i suoi segreti, nasconde trappole e spesso determina fraintendimenti sul reale contenuto dei messaggi, creando situazioni conflittuali e di incomprensione. Una informazione per essere correttamente compresa dall'interlocutore e per far sì che egli entri in sintonia con il nostro processo logico presuppone la disponibilità all'ascolto. Pertanto, al fine di essere vincenti nella comunicazione e nelle trattative in ogni campo senza compromettere le relazioni interpersonali, occorre assimilare e sviluppare adeguate capacità di ascolto attivo ed empatico mediante un esercizio costante ed utilizzando le tecniche più adatte.

**30-11
16:30-18:30****Meeting 8****13
"BUSINESS WRITING",
COME RENDERE
EFFICACE LA VOSTRA
COMUNICAZIONE
SCRITTA****13**

In ambito aziendale la comunicazione scritta rappresenta uno strumento essenziale nel processo lavorativo. Questo linguaggio, utile ed efficace per trasmettere idee ed informazioni, è nel contempo un mezzo complesso da gestire, soprattutto perché non può essere integrato da segnali paralinguistici e prossemici.

**30-11
10:30-12:30****Ufficio 6****14
"BODY LANGUAGE",
COME CAPIRE
I MESSAGGI
NON VERBALI
DELL'INTERLOCUTORE****14**

Quando si parla di comunicazione interpersonale pensiamo in prevalenza al canale verbale, alle parole regolate da una sintassi logica. In realtà spesso non ci si rende conto che a "spalancare" le porte alla relazione contribuisce per il 55% il linguaggio del nostro corpo, ovvero la comunicazione umana di natura non verbale. Il corpo rappresenta il mezzo per diffondere significati volontari, ma è anche una fonte inesauribile di indicazioni involontarie e inespresse.

**30-11
16:30-18:30****Meeting 7**

**FIERA MILANO**

AREA DELLO SVILUPPO PERSONALE (segue)		DATA	ORA	LUOGO
15 PARLARE IN PUBBLICO	Quando si è chiamati ad esporre davanti ad un uditorio diviene importante essere persuasivi e coinvolgenti. Molti vivono questo momento come un incubo angosciante, una gabbia da pagare, perché non posseggono quelle tecniche che consentirebbero di affrontare con successo qualsiasi pubblico, ottenendone il consenso. Essere dei buoni ed eccezionali comunicatori comporta acquisire una maggior sicurezza di fronte a diverse tipologie di uditori: riunioni con colleghi, clienti, convegni, meeting, interviste televisive, ecc.	30-11	14:00-16:00	Meeting 9
16 TECNICHE DI MEMORIZZAZIONE	Possedere una memoria di "ferro" è molto importante specialmente in quelle situazioni dove è richiesto di ricordarsi fatti, nomi ed argomenti. Rafforzare la propria memoria permette di aumentare la propria efficienza lavorativa ed incidere in maniera determinata sulle proprie performance. La memoria è paragonata ad un muscolo, pertanto deve essere allenata, proprio per questo il seminario fornisce specifiche strategie di memorizzazione spendibili in situazioni aziendali e della vita quotidiana.	30-11	16:30-18:30	Ufficio 5
17 ANALISI TRANSAZIONALE: LA DINAMICA DELLA PERSONALITÀ NELLA COMUNICAZIONE	L'analisi Transazionale è un modello della personalità fra i più usati in ambito aziendale infatti riesce a identificare degli schemi molto pratici ed efficaci per comprendere e migliorare la comunicazione interpersonale ma anche per aumentare la propria consapevolezza rispetto ai propri modi di comunicare e di essere.	30-11	14:00-16:00	Ufficio 6
18 GESTIRE UNA RIUNIONE DI LAVORO	Mettersi intorno ad un tavolo e discutere, il più delle volte o è un agguerrita battaglia caotica o è un'esposizione dall'alto verso il basso di ordini e compiti. Trasformare un riunione in un contesto creativo in cui la comunicazione sia circolare è un'impresa da non sottovalutare. Il presente work shop ha come obiettivo di identificare alcune semplici tecniche per meglio gestire questo delicato e importantissimo momento di confronto e sviluppo del team di lavoro.	30-11	16:30-18:30	Ufficio 6
19 COMUNICARE EFFICACEMENTE	La comunicazione è tradizionalmente legata all'ascolto e alle tecniche ad esse legate. Elemento spesso trascurato è invece la capacità di "sintonizzarsi" con l'interlocutore anche per creare codici di comunicazione condivisi. La riformulazione è una tecnica apparentemente molto semplice che però nasconde tante insidie nella sua reale applicazione. Il work shop ha l'obiettivo di approfondire in maniera più professionale questo strumento di comunicazione evidenziandone soprattutto i momenti strategici di utilizzo.	1-12	10:30-12:30	Arancio 3

**FIERA MILANO**

AREA DELLO SVILUPPO COMMERCIALE		DATA	ORA	LUOGO
20 IL DIRETTORE VENDITE	Il direttore vendite è responsabile di un'area commerciale. Egli garantisce il coordinamento, l'assistenza e la supervisione delle attività e delle risorse dell'area, al fine di contribuire alla realizzazione e attuazione degli obiettivi di vendita, in rispetto delle strategie aziendali. Si occupa soprattutto della gestione dei venditori, della formazione, dell'affiancamento e motivazione, e del controllo delle vendite.	1-12	10:30-12:30	Ufficio 5
21 IL SALES MANAGER	Nell'ambito della organizzazione della forza vendita assumono una particolare importanza le funzioni e i compiti del sales manager. Il compito prioritario di tale figura è quella di far vendere, non di vendere. Tale funzione viene sviluppata attraverso l'addestramento dei venditori, sia esso più o meno formale, in aula oppure on the job. In ogni organizzazione di vendita è necessario continuare a migliorare le conoscenze, ad imparare nuove tecniche o a rivedere quelle in uso, a modificare o migliorare le abitudini di lavoro, ad aumentare le capacità, e ciò può avvenire soltanto ad opera di tutti i Quadri dell'azienda. Il sales manager può assolvere alle sue due funzioni, particolarmente quelli intermedi.	1-12	10:30-12:30	Ufficio 6
22 LE TECNICHE DI VENDITA BASE	L'immaginario collettivo ritiene che il venditore sia una figura che basa il proprio successo su presunte doti naturali di comunicatività, brillantezza e bravura ad improvvisare. L'attività del commerciale è, al contrario, oggi più che mai una realtà che si fonda sull'acquisizione di specifici comportamenti e di competenze rigorosamente strutturate e definite.	1-12	10:30-12:30	Meeting 9
23 LE TECNICHE DI VENDITA COMPLESSE	Per vendere alle organizzazioni complesse è opportuno possedere un kit di strumenti in grado di riconoscere gli attori decisionali e il loro specifico peso in termini di potere nella trattativa. Diviene fondamentale utilizzare un approccio basato su di una strategia di movimento della trattativa che conduca verso la chiusura della stessa nei tempi e nei modi preventivati.	1-12	10:30-12:30	Meeting 8
24 IL POST VENDITA E LA FIDELIZZAZIONE ATTRAVERSO IL SERVIZIO CLIENTI	La funzione del post-vendita è, oggi come non mai, una chiave strategica nella politica commerciale dell'azienda: infatti, la soddisfazione del cliente, obiettivo iniziale del venditore, è solo il primo passo di una lunga strada che conduce a instaurare una relazione autenticamente proficua con chi fruisce del prodotto o servizio che vendiamo. Ciò che segue, e che maggiormente incide su detta relazione, è la fidelizzazione del cliente: ecco quindi che occorre sviluppare gli standard qualitativi del servizio e monitorarne l'efficacia, determinare con precisione quali siano i parametri di valutazione di tale servizio, gestire i reclami e le situazioni problematiche, con l'obiettivo finale di sfidare e addirittura superare le esigenze del cliente stesso. In questo quadro, presentiamo le conoscenze e le abilità che caratterizzano questo profilo.	1-12	16:30-18:30	Meeting 5

**FIERA MILANO****AREA DELLO SVILUPPO COMMERCIALE (segue)****DATA ORA LUOGO****25
LA GESTIONE
EFFICIENTE
DEL TELEFONO**

Il corretto approccio telefonico da parte di tutti i componenti dell'azienda contribuisce a creare una buona immagine dell'organizzazione. L'impressione che viene vissuta dall'interlocutore permane nella sua memoria e predispone l'interlocutore ad atteggiamenti favorevoli o sfavorevoli nei confronti dell'azienda stessa. Quante volte è capitato di rimanere in attesa, ed essere trasferiti a diversi interlocutori per poi sentirsi dire che la persona cercata non è presente. Il cliente ha necessità, nel corso di qualsiasi telefonata, di vivere una "sensazione di trattamento preferenziale".

**1-12
14:00-16:00
Ufficio 5****26
IL MARKETING**

Oggi pensare in chiave di marketing significa affrontare un pensiero spendibile nelle varie situazioni. In effetti da quando negli anni '50 le prime aziende iniziavano ad utilizzare metodicamente tale disciplina, il marketing ne ha fatta di strada grazie al contributo di validi studiosi. Tale corso sarà utile per chi desidera avere una visione sintetica della disciplina, per redigere un piano di marketing che consenta ad un prodotto e/o servizio di avere successo in un determinato target di mercato.

**1-12
16:30-18:30
Meeting 6****27
IL NUOVO RUOLO
COMMERCIALE
DELL'ASSISTENZA
TECNICA**

Le aziende maggiormente performanti utilizzano il servizio di assistenza tecnica come strumento di marketing al fine di agevolare il raggiungimento degli obiettivi commerciali. Nello scenario odierno l'addetto all'assistenza tecnica deve possedere, oltre il know out tecnico, capacità relazionali atte a recuperare l'insoddisfazione dei clienti e promuovere commercialmente nuove soluzioni.

**1-12
16:30-17:30
Ufficio 6****28
STRUMENTI
EFFICACI PER IL
RECUPERO CREDITI**

L'azione del recupero credito passa attraverso la gestione di un ottimale processo di comunicazione rivolto al debitore al fine di ottenere l'incasso. Possedere strategie di persuasione per indurre il debitore a dar luogo al pagamento, senza generare potenziale conflitto e non minare i rapporti commerciali futuri.

**1-12
14:00-16:00
Ufficio 6****29
COME GESTIRE
I RECLAMI
E RENDERLI
VANTAGGIOSI
PER LA PROPRIA
AZIENDA**

Il cliente ha il diritto di poter lamentare i disservizi ed il cattivo funzionamento delle prestazioni fornite dalle aziende. Esse, periodicamente, si trovano quindi a dover affrontare i reclami dei clienti per un servizio/prodotto non adeguato alle loro aspettative. Tuttavia, nella maggior parte dei casi la gestione dei reclami è ancora troppe volte considerata dalle aziende una vera e propria scocciatura e per questo sottovalutata. In realtà, le lamentele rappresentano una fonte inestimabile di informazioni, di monitoraggio dei punti critici del sistema ed un' eccellente opportunità per migliorare la qualità del servizio e per trasformare un cliente scontento in un cliente fedele.

**1-12
17:30-18:30
Ufficio 6**

**FIERA MILANO****AREA DELLO SVILUPPO COMMERCIALE** *(segue)***DATA ORA LUOGO****30
LA GESTIONE
DELLE OBIEZIONI****30**

Il processo di vendita si configura ormai su aspetti molto raffinati in termini di comunicazione fra compratore ed acquirente. La gestione delle obiezioni nel processo di vendita, diviene fondamentale al fine di traguardare con successo la chiusura della vendita. La finalità di questo incontro è quella di disaminare le più comuni obiezioni che vengono poste da cliente e individuare le strategie efficaci per affrontarle.

**1-12
14:00-16:00
Meeting 9****AREA DELLA SICUREZZA****DATA ORA LUOGO****31
IL VALORE
DELLA SICUREZZA:
LO STATO DELL'ARTE****31**

La sicurezza è uno dei campi di maggiore criticità nel settore della formazione: al di là dell'obbligo giuridico per ogni azienda di formare i propri dipendenti in merito, infatti, il fenomeno tristemente ricorrente delle morti bianche è un allarme rosso inequivocabile. Trasmettere i contenuti definiti dalla legge per costruire una autentica cultura della sicurezza significa sia aumentare la consapevolezza della necessità di rispetto sostanziale di normative e procedure, ben oltre il mero adempimento formale, sia sviluppare e accrescere opportunità organizzative dell'azienda. Ogni lavoratore diventa infatti operatore attivo nel mantenimento della sicurezza negli ambienti di lavoro, nell'attuazione e gestione dei piani antincendio e di primo soccorso negli ambienti di lavoro.

**1-12
16:30-18:30
Meeting 9****AREA DELLA LINGUE****DATA ORA LUOGO****32
METODOLOGIE
INNOVATIVE
NELL'INSEGNAMENTO
DELLE LINGUE****32**

L'insegnamento delle lingue straniere è basilare in un mondo del lavoro globalizzato come quello moderno. A fianco dell'inglese nascono e crescono esigenze di conoscere lingue anche molto differenti dalla nostra come ideogrammi e fonemi. Ciò pone in primo piano l'esigenza di individuare nuove e più efficaci strategie di insegnamento delle lingue straniere. Ci si pone l'obiettivo di identificare e proporre le strategie più innovative del settore.

**1-12
14:00-16:00
Meeting 6**

**FIERA MILANO****AREA DELLA FORMAZIONE E SELEZIONE****DATA****ORA****LUOGO****33
GESTIRE UN'AULA
DI FORMAZIONE**

L'aula di formazione è un luogo in cui si intrecciano aspettative realistiche e richieste magiche di soluzioni di problemi concreti che sul lavoro ci si trova ad affrontare. Gestire questo momento delicato vuol dire far nascere e crescere i comportamenti innovativi che verranno poi adottati in azienda. Il workshop si soffermerà proprio su questi momenti critici per esaminarli ed individuare strategie operative.

1-12**14:00-16:00****Meeting 8****34
UTILIZZO DELLA
FILMOGRAFIA
NELLA FORMAZIONE**

Nella formazione degli adulti uno dei compiti fondamentali è quello di individuare le proprie forme di approccio comportamentale alla situazione e di seguito individuarne di nuove. Il film rappresenta uno strumento molto potente in quanto ci permette di "vedere" quello che facciamo abbattendo al minimo le resistenze. Quando, dove ed in che modo utilizzare questo strumento sarà l'obiettivo di questo seminario.

1-12**14:00-16:00****Meeting 7****35
IL GIOCO DI RUOLO:
DALLA SIMULAZIONE
AL ROLE PLAY**

Mettersi nei panni di qualcuno per capire davvero cosa succede dentro di lui e quali bisogni ed esigenze sta manifestando. È questo l'obiettivo di tutte le tecniche psicodrammatiche. Nel workshop si esaminerà in specifico la tecnica del role play nei suoi aspetti più critici.

1-12**16:30-18:30****Meeting 7****36
STRUMENTI
NELLA SELEZIONE
DEL PERSONALE**

Nel seminario cercheremo di identificare lo stato dell'arte su questo argomento: quali strumenti si sono dimostrati finora più efficaci e quali metodologie hanno davvero permesso di identificare dei parametri di selezione accurati.

1-12**14:00-16:00****Meeting 5****37
L'OUTDOOR
TRAINING**

Imparare facendo! Questa è la formula dell'outdoor training. L'importanza di assimilare dei concetti in maniera procedurale e non razionale è alla base del processo di apprendimento di questa metodologia. Il seminario metterà in luce non solo gli aspetti positivi o negativi di questa metodologia ma risponderà alla domanda su quando e come svolgere una formazione in outdoor e come armonizzarla con momenti di aula più tradizionali.

1-12**16:30-18:30****Meeting 8**



FIERA MILANO

AREA AMMINISTRATIVA E CONTABILE

DATA

ORA

LUOGO

**38
CORSO
DI CONTABILITÀ
GENERALE**

38

Attraverso la realizzazione di project work, discussione di casi, esercitazioni e lavoro di gruppo si acquisiranno gli strumenti fondamentali della metodologia contabile e relativa analisi. Partendo da una panoramica generale sul metodo della partita doppia applicato al sistema del reddito, all'analisi delle principali azioni di gestione fino al bilancio d'esercizio, con attenzione ai principali aspetti fiscali per acquisire la competenza necessaria ad assicurare la conformità, l'esattezza e la tempestività nella gestione delle registrazioni contabili.

1-12

16:30-17:30

Ufficio 5

**39
LA REDAZIONE DEL
BILANCIO E I RELATIVI
ADEMPIMENTI**

39

Assicurare la redazione del bilancio nel rispetto dei principi contabili, delle normative legali e fiscali e delle procedure aziendali, assicurando completezza e tempestività delle informazioni alla Direzione.

1-12

17:30-18:30

Ufficio 5

**40
IL REPORTING
AZIENDALE
E LA DEFINIZIONE
DEI BUDGET**

40

Sviluppare la capacità logico-tecniche necessarie a comprendere le dinamiche aziendali ed elaborare le attività di analisi e prognosi, maturando una specifica competenza riguardo agli strumenti tecnico-contabili di attuazione delle scelte manageriali. Il corso infatti ha l'obiettivo di formare figure professionali che siano in grado di capire e progettare gli strumenti di controllo d'impresa attraverso l'elaborazione del bilancio, la contabilità analitica e il sistema di budget; progettare e gestire sistemi di controllo di gestione, analizzare e valutare i sistemi contabili e le relative fiscalità per dare una rappresentazione efficace delle informazioni economiche a supporto delle decisioni degli organi direzionali.

1-12

10:30-12:30

Meeting 6



FIERA MILANO

I PROTAGONISTI DI EXPOTRAINING

ELENCO ESPOSITORI

ACCADEMIA FORMATIVA MARTESANA - CITTA' DI GORGONZOLA PAD MIC 0 Stand A02

Insegna Stand: ACCADEMIA FORMATIVA MARTESANA - CITTA' DI GORGONZOLA

P.zza P. Giovanni XXIII, 12

IT - 20064 GORGONZOLA MI

Tel. 029516591

Fax. 029511896

e-mail: segreteria@scuolatecnica.it

www.scuolatecnica.it

SETTORE: Formazione

ACCADEMIA PROFESSIONALE PBS MONZA

PAD MIC 0 Stand F18

Insegna Stand: ACCADEMIA PROFESSIONALE PBS MONZA - POLO FORMATIVO EFI SPA

Via Caravaggio, 21

IT - 20052 MONZA MB

Tel. 0392109042

Fax. 0392188925

e-mail: pbssnc@tiscali.it

www.scuoladiesteticaPBS.it

SETTORE: Formazione

AC HOTELS BY MARRIOTT

PAD MIC 0 Stand B18

Insegna Stand: AC HOTELS BY MARRIOTT

Via Tazzoli, 2

IT - 20154 MILANO MI

Tel. 02-20424211

Fax. 02-20424212

e-mail: acmilano@ac-hotels.com

www.ac-hotels.com

SETTORE: Alberghi

ACONTATTO DI AURORA FLORIDIA PAD MIC 0 Stand F01

Insegna Stand: CENTRO DI LINGUE E FORMAZIONE ACONTATTO

Villa Gelmi - Via Gardesana 222

IT - 37018 MALCESINE VR

Tel. 0456570394

e-mail: info@acontatto.com

www.acontatto.com

SETTORE: Formazione

ADECCO FORMAZIONE

PAD - MIC 0 Stand C14

Insegna Stand: Adecco Training

Viale Liguria, 24

IT - 20143 MILANO MI

Tel. 02 83105415

Fax. 02 83105309

e-mail: cristiano.colombari@adecco.it

www.adecco.it

SETTORE: Formazione

A.D.E.S. Associazione degli Esperti della Sicurezza

PAD MIC 0 Stand D05

Insegna Stand: A.D.E.S. Associazione degli Esperti della Sicurezza

Via Maso della Pieve, 60/A

IT - 39100 BOLZANO BZ

Tel. 0471252642

Fax. 0471254231

e-mail: training@ades626.it ; info@ades626.it

www.ades81.it

SETTORE: Formazione

AICA - ASSOCIAZIONE ITALIANA

PAD MIC 0 Stand E13

PER L'INFORMATICA E IL CALCOLO AUTOMATICO

Insegna Stand: CERTIFICAZIONI INFORMATICHE AICA

Piazzale Rodolfo Morandi, 2

IT - 20121 MILANO MI

Tel. 02 7645501

Fax. 02 76015717

e-mail: aica@aicanet.it

www.aicanet.it

SETTORE: Associazione ICT

ALESSANDRO CHELO SRL

PAD. MIC 0 Stand D08

Insegna Stand: ALESSANDRO CHELO

Viale Assunta 18

IT - 20063 CERNUSCO MI

Tel. 02 700435243

Fax. 02 700435243

e-mail: chelo@alessandrochelo.it

www.alessandrochelo.it

SETTORE: Formazione

ANTARES HOTELS MILANO

PAD MIC 0 Stand C16

Insegna Stand: ANTARES HOTELS MILANO

Via Rubens, 21

IT - 20148 MILANO MI

Tel. 0240095492

Fax. 0248701323

e-mail: antares@antareshotels.com

www.antareshotels.it

SETTORE Alberghi



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

APOGEO CONSORZIO PER LA COMUNICAZIONE PAD MIC 0 Stand E02

Insegna Stand: CONSORZIO APOGEO

Via Gorky, 65

IT - 20092 CINISELLO BALSAMO MI

Tel. 0266016384

Fax. 0261295241

e-mail: apogeo@consorzioapogeo.it

www.consorzioapogeo.it

SETTORE: Formazione

ASSOCIAZIONE OBIETTIVO IMPRESA PAD MIC 0 Stand F 13

Insegna Stand: ASSOCIAZIONE OBIETTIVO IMPRESA - REGIONE CALABRIA

Via A. Guarasci

IT - 87056 S. STEFANO DI ROG LIANO CS

Tel. 0984969160

Fax. 09841900614

e-mail: info@obiettivo-impresa.it

www.obiettivo-impresa.it

SETTORE: Formazione

ATENA SRL PAD MIC 0 Stand F06

Insegna Stand: ATENA

Via Codignole, 52

IT - 25124 BRESCIA BS

Tel. 030224070

Fax. 0302477413

e-mail: atenateam@atenateam.it

www.atenateam.it

SETTORE: Formazione

AVENUE CENTRO LINGUISTICO E TRADUZIONI PAD MIC 0 Stand F10

Insegna Stand: AVENUE CENTRO LINGUISTICO E TRADUZIONI

Via Durone, 41

IT - 38079 TIONE DI TRENTO TN

Tel. 0465324520

Fax. 0465322133

e-mail: info@avenueonline.it

www.avenueonline.it

SETTORE: Formazione

AZIENDA VITIVINICOLA LORENZONETTO CAV. GUIDO PAD MIC 0 Stand B04

Insegna Stand: AZIENDA VITIVINICOLA LORENZONETTO CAV. GUIDO

Via Lignano Sabbadoro, 148 B

IT - 33050 LATISANA UD

Tel. 043153513

Fax. 0431522507

e-mail: info@lorenzonetto.it

www.lorenzonetto.it

SETTORE: Vitivinicolo

BACCHI PAOLO SRL PAD MIC 0 Stand C02

Insegna Stand: BACCHI PAOLO SRL

Via Regina Adelaide, 11

IT - 27100 PAVIA PV

Tel. 848800777

Fax. 038233515

e-mail: s.montanari@medlavoro.it

www.medlavoro.it

SETTORE: Formazione

BBC - BY BUSINESS CENTER SRL PAD MIC 0 Stand A01

Insegna Stand: B.B.C.

Via Tortonia, 15A

IT - 00161 ROMA RM

Tel. 0644242804

Fax. 0644118575

e-mail: miraglia@by-business.com

www.by-business.com

SETTORE: Formazione

BBHI PAD MIC 0 Stand C13

Insegna Stand: B&B HOTELS

Via Domenichino, 19

IT - 20149 MILANO MI

Tel. 0240076030

e-mail: giampaolo.pargoli@hotelbb.com

www.hotelbb.it

SETTORE: Alberghi

BETA FORMAZIONE SRL PAD MIC 0 Stand E04

Insegna Stand: BETA FORMAZIONE

Via Piratello, 66/68

IT - 48022 LUGO RA

Tel. 0545916279

Fax. 0545030139

e-mail: sessa@betaformazione.com

www.betaformazione.com

SETTORE: Formazione

BRAIN FORCE SPA PAD MIC 0 Stand F08

Insegna Stand: BRAIN FORCE SPA

Via Alessandro Volta, 16

IT - 20093 COLOGNO MONZESE MI

Tel. 02254427212

Fax. 0227300901

e-mail: paola.donnabella@brainforce.it

www.brainforce.it

SETTORE: Formazione

BLACK HOTEL ROMA PAD MIC 0 Stand H08

Insegna Stand: HOTEL SAN MARCO FIUGGI - SILVA HOTEL SPLENDID SPA & CONGRESS FIUGGI -

BLACK HOTEL ROMA

Via Raffaello Sardiello

IT - 00165 ROMA RM

Tel. 0666410148

Fax. 0666418483

e-mail: info@blackhotel.it

www.blackhotel.it

SETTORE: Alberghi



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

CENTRO STUDI PODRESCA PAD MIC 0 Stand F14

Insegna Stand: CENTRO STUDI PODRESCA

Borgo Podresca, 1

IT - 33040 PREPOTTO UD

Tel. 0432713319

Fax. 0432713319

e-mail: info@podresca.it

www.podresca.it

SETTORE: Formazione

CERTIQUALITY S.r.l. PAD MIC 0 Stand H21

Insegna Stand: CERTIQUALITY

Via Gaetano Giardino, 4

IT - 20123 MILANO MI

Tel. 028069171

Fax. 0286465295

e-mail: certiquality@certiquality.it

www.certiquality.it

SETTORE: Formazione

CESAF SRL PAD MIC 0 Stand F12

Insegna Stand: CESAF - EMIT FELTRINELLI

Via G. Giusti, 3

IT - 10121 TORINO TO

Tel. 0115069674

Fax. 0115068603

e-mail: torino@cesaf.it

www.cesaf.eu

SETTORE: Formazione

COMPAGNIA TEATRALE "A BOCCA APERTA" PAD MIC 0 Stand F17

Insegna Stand: COMPAGNIA TEATRALE "A BOCCA APERTA"

Viale Corrado IV, 26

IT - 67100 L'AQUILA AQ

Tel. 0862313646

Fax. 0862313646

e-mail: info@aboccaperta.it

www.aboccaperta.it

SETTORE: Centro di ricerca per il teatro

CONFEDERAZIONE ITALIANA DELLA PMI E DELL'ARTIGIANATO PAD MIC 0 Stand A14

Insegna Stand: CONFIMPRESA - UNAIT

Via Zanardelli, 16

IT - 00186 ROMA RM

Tel. 0698380460

Fax. 0699334878

e-mail: presidenza@confimpresa.it

www.confimpresa.it

SETTORE: Associazione

CONSORZIO MESTIERI PAD MIC 0 Stand H25

Insegna Stand: MESTIERI

Via Marco Aurelio, 8

IT - 20127 MILANO MI

Tel. 0236579661

Fax. 0236579665

e-mail: segreteria@consorzio mestieri.it

www.consorzio mestieri.it

SETTORE: Formazione

CRISOF SCARL

Insegna Stand: HUMAN TRAINING PAD MIC 0 Stand B02

Via Olmetto, 5

IT - 20123 MILANO MI

Tel. 0280509656

Fax. 0280509280

e-mail: info@humantraining.it

www.humantraining.it

SETTORE: Casa Editrice

CROWNE PLAZA MILAN LINATE PAD MIC 0 Stand B20

Insegna Stand: CROWNE PLAZA MILAN LINATE

Via K. Adenauer, 3

IT - 20097 SAN DONATO MILANESE MI

Tel. 0251600615

Fax. 0251600954

e-mail: crowneplaza.events@alliancealberghi.com

www.alliancealberghi.com

SETTORE: Alberghi

DELMOFORM PAD. MIC 0 Stand F04

Insegna Stand: DELMOFORM - ATTIVITA' FORMATIVE

Via Vitruvio, 38

IT - 20124 MILANO MI

Tel. 0266980923

Fax. 0267491784

e-mail: f.ragusa@delmoform.it

www.delmoform.it

SETTORE: Formazione

DEVERO HOTEL SRL PAD MIC 0 Stand G27

Insegna Stand: DEVERO HOTEL

Largo Kennedy, 1

IT - 20873 CAVENAGO DI BRIANZA MB

Tel. 0295335412

Fax. 0295339625

e-mail: info@deverohotel.it

www.deverohotel.it

SETTORE: Alberghi

DIGITAL PUBLISHING PAD MIC 0 Stand F05

Insegna Stand: SPEEXX

Via Felice Cavallotti, 9

IT - 27100 PAVIA PV

Tel. 03821751700

Fax. 03821751710

e-mail: info@digitalpublishing.it

www.speexx.com

www.digitalpublishing.it

SETTORE: Formazione



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

EF EDUCATION SRL PAD MIC 0 Stand G01
Insegna Stand: EF Corporate Language Learning Solutions
Via Ludovisi, 35
IT - 00187 ROMA RM
Tel. 027789301
Fax. 027789311
e-mail: corporate.it@ef.com
www.ef-italia.it/efc

SETTORE: Formazione

EFFEBI SERVICE SRL PAD MIC 0 Stand E06
Insegna Stand: EFFEBI SERVICE SRL
Via Goito, 18
IT - 20851 LISSONE MB
Tel. 0392454652
Fax. 0392454652
e-mail: info@effebi-service.it
www.effebi-service.it

SETTORE: Formazione

EFIL S.R.L. PAD MIC 0 Stand G11
Insegna Stand: PLURIMPRESA - EFIL - LIFE IN
Via IV Novembre, 132
IT - 29122 PIACENZA PC
Tel. 0547010020
Fax. 0547010021
e-mail: info@efil.it
www.efil.it

SETTORE: Formazione

ENADIL PAD MIC 0 Stand H18
Insegna Stand: ENADIL - ENTE NAZIONALE ADDESTRAMENTO ISTRUZIONE LAVORATORI
Via Spagna, 13
IT - 04100 LATINA LT
Tel. 0773413032
Fax. 0623312077
e-mail: info@enadil.it
www.enadil.it

SETTORE: Formazione

EPOCHE' SERVICE INTEGRATOR SRL PAD MIC 0 Stand D17
Insegna Stand: EPOCHE' SERVICE INTEGRATOR SRL
Via F. Russoli, 1
IT - 20143 MILANO MI
Tel. 0255011351
Fax. 0254125214
e-mail: c.macor@desintegrator.com
www.esintegrator.com

SETTORE: Formazione

EXECUTIVE LANGUAGE MANAGEMENT SRL PAD MIC 0 Stand B01
Insegna Stand: EXECUTIVE LANGUAGE MANAGEMENT SRL
Via Fabio Filzi, 41
IT - 20124 MILANO MI

Tel. 02.36530737
Fax. 0236530742
e-mail: admin@executivelanguagemanagement.it
www.executivelanguagemanagement.it

SETTORE: Formazione

FEST ITALIA PAD MIC 0 Stand A03
Insegna Stand: FEST ITALIA
Via G. Medici, 61
IT - 10143 TORINO TO
Tel. 0119943557
Fax. 1782216642
e-mail: segreteria@festitalia.eu
www.festitalia.eu

SETTORE: Formazione

FLAG Agency srl PAD MIC 0 Stand H23
Insegna Stand: FLAG School & Safety Medical Service
Viale Brambilla, 60
IT - 27100 PAVIA PV
Tel. 0382527320
Fax. 03821835139
e-mail: info@flagschool.it
www.flagschool.it

SETTORE: Formazione

FOGLIA ENGINEERING S.R.L. PAD MIC 0 Stand F20
Insegna Stand: FOGLIA ENGINEERING S.R.L.
Via Padre Turoldo, 12/14
IT - 25030 COCCAGLIO BS
Tel. 0307704546
Fax. 0307243625
e-mail: info@studiofoggia.net
www.studiofoggia.net

SETTORE: Formazione

FONDAZIONE LUIGI CLERICI PAD MIC 0 Stand B08
Insegna Stand: FONDAZIONE LUIGI CLERICI
Via Montecuccoli, 44/2
IT - 20147 MILANO MI
Tel. 02416757
Fax. 02417476
e-mail: clerici@clerici.lombardia.it
www.clerici.lombardia.it

SETTORE: Formazione

FOND.E.R. ASSOCIAZIONE NON RICONOSCIUTA PAD MIC 0 Stand D01
Insegna Stand: FOND.E.R. FONDO ENTI RELIGIOSI
Via Bellini, 10
IT - 00185 ROMA RM
Tel. 0685457401
Fax. 0685354600
e-mail: organizzazione@fonder.it
www.fonder.it

SETTORE: Fondo Interprofessionale



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

FONDITALIA

PAD MIC 0 Stand B03

Insegna Stand: FONDITALIA – FONDO INTERPROFESSIONALE

Via Cesare Beccaria, 16

IT - 00196 ROMA RM

Tel. 0695216933

Fax. 0699705521

e-mail: info@fonditalia.org

www.fonditalia.org

SETTORE: Fondo Interprofessionale

FONDO ARTIGIANATO FORMAZIONE

PAD MIC 0 Stand H10

Insegna Stand: FONDARTIGIANATO

Via di Santa Croce in Gerusalemme, 63

IT - 00185 ROMA RM

Tel. 0670454100

Fax. 0677260374

e-mail: roberta.mazzoni@fondartigianato.it

www.fondartigianato.it

SETTORE: Fondo Interprofessionale

FONDO FORMAZIENDA

PAD MIC 0 Stand D18/E15

Insegna Stand: FONDO FORMAZIENDA

Via Olivetti, 17

IT - 26013 CREMA CR

Tel. 0373472168

Fax. 0373472163

e-mail: s.venuti@formazienda.com

www.formazienda.com

SETTORE: Fondo Interprofessionale

FORESIGHT SRL PAD MIC 0 Stand A15

Insegna Stand: FORESIGHT – COACHING & TRAINING

Via Vigevano, 6

IT - 20144 MILANO MI

Tel. 0258109109

e-mail: lbelluco@foresightcompany.it

SETTORE: Formazione

“FORMASICURO – SISTEMA PARITETICO NAZIONALE”

PAD MIC 0 Stand B07

Insegna Stand: FORMASICURO

Via Cesare Beccaria, 16

IT - 00197 ROMA RM

Tel. 0697274017

Fax. 0697274023

e-mail: info@formasicuro.it

www.formasicuro.it

SETTORE: Ente Bilaterale

FORMEDIL

PAD MIC 0 Stand B05

Insegna Stand: FORMEDIL

Via Alessandria, 215

IT - 00198 ROMA RM

Tel. 06 852612

Fax. 06 8416159

e-mail: formedil@formedil.it

www.formedil.it

SETTORE: Formazione

FOR.TE PAD MIC 0 Stand C11

Insegna Stand: FONDO FOR.TE

Via Nazionale, 89/A

IT - 00184 ROMA RM

Tel. 06468451

Fax. 06468459

e-mail: info@fondoforte.it

www.fondoforte.it

SETTORE: Fondo Interprofessionale

FUTURETECH S.R.L.

PAD MIC 0 Stand A06

Insegna Stand: FUTURETECH S.R.L.

Contrada Archi, 49

IT - 83100 AVELLINO AV

Tel. 082522549

Fax. 082533525

e-mail: ivana.vena@futurekey.it

www.futuretech.it

SETTORE: Formazione

GEF CONSULTING SPA

PAD MIC 0 Stand C04

Insegna Stand: GEF CONSULTING SPA

Via Borromei, 9

IT - 20123 MILANO - PIAZZA AFFARI - MI

Tel. 0249542002

Fax. 0249542001

e-mail: info@gefconsulting.it

www.gefconsulting.it

SETTORE: Formazione

GRAND HOTEL DI COMO

PAD MIC 0 Stand E01

Insegna Stand: GRAND HOTEL DI COMO, LAGO DI COMO

Via Per Cernobbio, 41A

IT - 22100 COMO CO

Tel. 0315161

Fax. 031516600

e-mail: info@grandhoteldicomo.com

www.grandhoteldicomo.com

SETTORE: Alberghi

GRAND HOTEL PIANETAMARATEA PAD MIC 0 STAND H02

Insegna Stand: GRAND HOTEL PIANETAMARATEA

Via C.da S. Caterina, 50

IT - 85046 MARATEA PZ

Tel. 0973871966

Fax. 0973871948

e-mail: info@grandhotelpianetamaratea.it

www.grandhotelpianetamaratea.it

SETTORE: Alberghi



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

HAMPSTEAD SCHOOL OF ENGLISH PAD MIC 0 Stand F03

Insegna Stand: HAMPSTEAD SCHOOL OF ENGLISH

553 FINCHLEY ROAD

NW37BJ LONDON

Tel. + 4402077943533

Fax. +4402074312987

e-mail : info@hampstead-english.ac.uk

www.hampstead-english.ac.uk

SETTORE: Formazione

HOTEL CAVOUR SRL

PAD MIC 0 Stand B15

Insegna Stand: HOTEL CAVOUR

VIA Fatebenefratelli, 21

IT - 20121 MILANO MI

Tel. 02 620001

Fax. 026592263

e-mail: specialevents@hotelcavour.it

www.hotelcavour.it

SETTORE: Alberghi

HOTEL CRISTALLO PAD MIC 0 Stand A16

Insegna Stand: HOTEL CRISTALLO RICCIONE

Viale Dante, 34

IT - 47838 RICCIONE RN

Tel. 0541692910

Fax. 0541600911

e-mail: info@hotelcristalloriccione.it

www.hotelcristalloriccione.it

SETTORE: Alberghi

HOTEL MICHELANGELO RICCIONE

PAD MIC 0 Stand E05

Insegna Stand: HOTEL MICHELANGELO RICCIONE

Viale Ponchielli, 1

IT - 47838 RICCIONE RN

Tel. 0541642887

Fax. 0541643456

e-mail: hotel@michelangeloriccione.it

www.michelangeloriccione.it

SETTORE: Alberghi

HOTEL SAN MARCO PAD MIC 0 Stand H08

Insegna Stand: HOTEL SAN MARCO FIUGGI - SILVA HOTEL SPLENDID SPA & CONGRESS FIUGGI -

BLACK HOTEL ROMA

Via Prenestina, 1

IT - 03014 FIUGGI FR

Tel. 0775504516

Fax. 0775506787

e-mail: info@hotelsanmarcofiuggi.it

www.hotelsanmarcofiuggi.it

SETTORE: Alberghi

HOTEL VILLA DEGLI ANGELI - CASTEL GANDOLFO (RM) PAD MIC 0 Stand A13

Insegna Stand: HOTEL VILLA DEGLI ANGELI - CASTEL GANDOLFO

Via Spiaggia del Lago, 32

IT - 00040 CASTEL GANDOLFO RM

Tel. 06 93668241

Fax. 06 93668251

e-mail: info@villadegliangeli.it

www.villadegliangeli.com

SETTORE: Alberghi

HOTEL VIS A VIS DI DE NICOLAI F. & C. SNC

PAD MIC 0 Stand B16

Insegna Stand: HOTEL VIS A VIS & RISTORANTE OLIMPO

Via Della Chiusa, 28

IT - 16039 SESTRI LEVANTE GE

Tel. 018542661

Fax. 0185480853

e-mail: visavis@hotelvisavis.com

www.hotelvisavis.com

SETTORE: Alberghi

HR TRAINING SRL

PAD MIC 0 Stand E08

Insegna Stand: HR TRAINING - ACOF

Piazza 6 Febbraio, 2

IT - 20123 MILANO MI

Tel. 0331333955

Fax. 0331674528

e-mail: info@hrtraining.it

www.hrtraining.it

SETTORE: Formazione

I.D.P. s.r.l.

PAD MIC 0 Stand F22

Insegna Stand: AIAS ISFOP - Formazione Professionale Sicurezza e Ambiente

Corso di Porta Nuova, 48

IT - 20121 MILANO MI

Tel. 02 6596131

Fax. 02 6596508

e-mail: erossetti@networkaias.it

www.isfop.it www.networkaias.it

SETTORE: Formazione

IAL Nazionale - Innovazione Apprendimento Lavoro Srl Impresa sociale

PAD MIC 0 Stand G17

Insegna Stand: IAL - INNOVAZIONE APPRENDIMENTO LAVORO - SRL Impresa Sociale

Via Trionfale, 101

IT - 00136 ROMA RM

Tel. 06399551

Fax. 0639728191

www.ialnazionale.it

e-mail: ial.nazionale@ialcisl.it

SETTORE: Formazione

INFOR

PAD MIC 0 Stand D04

Insegna Stand: ST. JOHN INTERNATIONAL UNIVERSITY - INFOR BUSINESS SCHOOL

Via Rivoira Don, 24

IT - 10060 SAN SECONDO DI PINEROLO TO

Tel. 0121503241

Fax. 0121503249

e-mail: info@consorzio-infor.it

www.consorzio-infor.it

SETTORE: Formazione



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

INFORMA SRL

PAD MIC 0 Stand G19

Insegna Stand: INFORMA – FORMAZIONE CONSULENZA

Via Dell'Acqua Traversa, 187

IT - 00135 ROMA RM

Tel. 06332451

Fax. 0633111043

e-mail: clienti@istitutoinforma.it

www.epc.it

SETTORE: Formazione

ISTITUTO VELCZQUEZ

PAD MIC 0 Stand A05

Insegna Stand: ISTITUTO VELCZQUEZ

Via Carducci, 21

IT - 20121 MILANO MI

Tel. 0272000258

Fax. 02700593482

e-mail: info@institutovelazquez.org

www.insitutovelazquez.org

SETTORE: Formazione

INTEGRAZIONE E LAVORO

PAD MIC 0 Stand B06

Insegna Stand: INTEGRAZIONE E LAVORO

Via Carso 37/b

IT - 36100 VICENZA VI

Tel. 0444563388

Fax. 0444163868

e-mail: filippo.palmeti@fesica.it

www.integrazioneeelavoro.it

SETTORE: Formazione

IRSA ISTITUTO PER LA RICERCA

E LO SVILUPPO DELLE ASSICURAZIONI

PAD MIC 0 Stand G23

Insegna Stand: IRSA - ISTITUTO

PER LA RICERCA E LO SVILUPPO DELLE ASSICURAZIONI

Corso di Porta Romana, 68

IT - 20122 MILANO MI

Tel. 0277870512

Fax. 0277870533

e-mail: segreteria@irsa.it

www.irsa.it

SETTORE: Formazione

ISSEA SA UNIVERSITA' PRIVATA A DISTANZA

PAD MIC 0 Stand F19

Insegna Stand: POLITECNICO DI STUDI AZIENDALI – UNIVERSITA' PRIVATA A DISTANZA -

Via Lugano, 13

CH - 6982 AGNO LUGANO SVIZZERA

Tel. +41916046630

Fax. +41916046630

e-mail: segreteria@unipsa.ch

www.unipsa.ch

SETTORE: Formazione

ISTITUTO DEI CIECHI DI MILANO

PAD MIC 0 Stand

E10

Insegna Stand: DIALOGO NEL BUIO: BUSINESS WORKSHOP

Via Vivaio, 7

IT - 20122 MILANO MI

Tel. 0277226333

Fax. 0277226336

e-mail: relazioni.dialogonelbuio@istciechimilano.it

www.dialogonelbuio.org

www.istciechimilano.it

SETTORE: Associazione

ISTITUTO NAZIONALE TELEMATICO - CSFO SRL

PAD MIC 0 Stand D21

Insegna Stand: ISTITUTO NAZIONALE TELEMATICO - CSFO SRL

Via Manzoni, 19

IT - 35041 BATTAGLIA TERME PD

Tel. 049 9101545

Fax. 049 9114000

e-mail: infocsfo@gmail.com

www.csfo.it

SETTORE: Formazione

ITALIA CONVENTION

PAD MIC 0 Stand H12

Insegna Stand: ITALIA CONVENTION.IT

Viale Lombardia, 54

IT - 20131 MILANO MI

Tel. 0270630403

Fax. 0270632988

e-mail: info@italiaconvention.it

www.italiaconvention.it

SETTORE: Eventi

ITC-CNR ISTITUTO PER LE TECNOLOGIE DELLA COSTRUZIONE -

CONSIGLIO NAZIONALE DELLE RICERCHE

PAD MIC 0 Stand F09

Insegna Stand: ITC-CNR FORMAZIONE

Via Lombardia, 49

IT - 20098 SAN GIULIANO MILANESE MI

Tel. 029806417

Fax. 029806301

e-mail: formazione@itc.cnr.it info@itc.cnr.it

www.itc.cnr.it

SETTORE: Formazione

KAPLAN INTERNATIONAL COLLEGES PAD MIC 0 Stand B14

Insegna Stand: KAPLAN INTERNATIONAL COLLEGES

Warwick Building Kensington Village, W148HQ - Avenmore Rd

UK - LONDON

Tel. +44 (0)2087275125

Fax. +44 (0)2070454998

e-mail: daniela.elia@kaplan.com

www.kaplaninternational.com/it

SETTORE: Formazione



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

K.I.S. SRL
Insegna Stand: K.I.S. SRL
Rotonda dei Mille, 4
IT - 24121 BERGAMO BG
Tel. 035210543
Fax. 035240332
e-mail: info@kis.bg.it
www.kis.bg.it www.keepitsimple.it

SETTORE: Formazione

LABORATORIO D'AGOSTINO SRL – SOCIO UNICO
Insegna Stand: LABORATORIO D'AGOSTINO
Viale Alcione, 147
IT - 66023 FRANCAVILLA A MARE CH
Tel. 0854918769
Fax. 0857992791
e-mail: laboratorio.dagostino@pec.it
www.labdagostino.it
SETTORE: Formazione

LANGUAGE POINT
Insegna Stand: LANGUAGE POINT
Piazza Aspromonte, 35
IT - 20131 MILANO MI
Tel. 0229521559
Fax. 0287387922
e-mail: info@languagepoint.eu
www.languagepoint.eu

SETTORE: Formazione

LAVORO DOC S.P.A.
Insegna Stand: LAVORO DOC S.P.A.
Via A. Moro c/c Il Granaio
IT - 84098 PONTECAGNANO SA
Tel. 0893956388
e-mail: info@lavorodoc.it
www.lavorodoc.it

SETTORE: Agenzia per il lavoro

LIFE IN S.P.A.
Insegna Stand: PLURIMPRESA-EFIL-LIFE IN
Via Creta, 31
IT - 25124 BRESCIA BS
Tel. 0302061300
Fax. 0302061301
e-mail: info@lifein.it
www.lifein.it

SETTORE: Agenzia per il lavoro

LINGOTTO HOTELS S.r.l.
Insegna Stand: NH HOTELES
Via Nizza 262/57
IT - 10126 TORINO TO
Tel. 0116642000
Fax. 0116642001

PAD MIC 0 Stand A08

e-mail: nhlingotto@nh-hotels.com
www.nh-hotels.com

SETTORE: Alberghi

LOCUS RE SRL
Insegna Stand: PLURIS – FORMAZIONE DI QUALITÀ
Foro Buonaparte, 68
IT - 20121 MILANO MI
Tel. 02 87386034
Fax. 87386342
e-mail: segreteria@locus-re.com
www.plurisgroup.it www.locus-re.com

SETTORE: Formazione

MAI DIRE EVENTI SRL
Insegna Stand: Mai Dire Eventi Team Building Solutions
Via S. Maria, 1
IT - 05020 AVIGLIANO UMBRO TR
Tel. 800864616
Fax. 0692911664
e-mail: info@maidireeventi.it
www.maidireeventi.it

SETTORE: Formazione

MAXWORK SPA
Insegna Stand: MAXWORK SPA – AGENZIA PER IL LAVORO
Largo Porta Nuova, 14
IT - 24122 BERGAMO BG
Tel. 0354823572
Fax. 0354823533
e-mail: a.silon@maxwork.it
www.maxwork.it

SETTORE: Agenzia per il lavoro

MEGA ITALIA MEDIA SRL
Insegna Stand: MEGA ITALIA MEDIA – SISTEMI E-LEARNING
Via Roncadelle, 70A
IT - 25030 CASTELMELLA BS
Tel. 0302650661
Fax. 0302151005
e-mail: info@megaitaliamedia.it
www.megaitaliamedia.it

SETTORE: Formazione

MILLENNIUM LANGUAGE SCHOOL s.a.s
Insegna Stand: MILLENNIUM LANGUAGE SCHOOL
Corso Sardegna 80/2
IT - 16142 GENOVA GE
Tel. 0108686232
e-mail: info@millenniumlanguage.it
www.millenniumlanguage.it

SETTORE: Formazione

PAD MIC 0 Stand A12

PAD MIC 0 Stand D13

PAD. MIC 0 Stand G11



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

MULTILINGUE SRL

Insegna Stand: MULTILINGUE SRL

Borgo Pietro Wuhrer, 123

IT - 25123 BRESCIA BS

Tel. 0303365516

Fax. 030364414

e-mail: corsi@multilingue.it

www.multilingue.it

PAD MIC 0 Stand D19

e-mail: barbara.palumbo@overnetsolutions.it

www.overneteducation.it

SETTORE: Formazione

SETTORE: Formazione

MYTALENTEAM S.R.L.

PAD MIC 0 Stand C03

Insegna Stand: MYTALENTEAM S.R.L. E SPORTSISTEM S.R.L.

Via Satrico, 47

IT - 00183 ROMA RM

Tel. 0670031090

Fax. 0670454899

e-mail: info@mytalenteam.it

www.mytalenteam.it/com

PANORAMA VIAGGI SRL

PAD MIC 0 Stand F16

Insegna Stand: PANORAMA VIAGGI

Viale Venezia, 61/I

IT - 25123 BRESCIA BS

Tel. 030360449

Fax. 0303760478

e-mail: simonetta.incentive@panoramaviaggi.it

www.panoramaviaggi.com

SETTORE: Eventi

SETTORE: Formazione

NH HOTELES

PAD MIC 0 Stand E03

Insegna Stand: NH HOTELES

Via G.B. Pergolesi, 2A

IT - 20124 MILANO MI

Tel. 02575551

Fax. 0257512225

e-mail: nh.italy@nh-hotels.com

PAOLETTA GARDEN S.R.L.

PAD MIC 0 Stand B11

Insegna Stand: ADI HOTELS MILANO

Viale Andrea Doria, 22

IT - 20124 MILANO MI

Tel. 0267411178 0267411219

Fax. 026701581

e-mail: salesoffice1@adihotels.com salesoffice@adihotels.com

www.adihotels.com

SETTORE: Alberghi

SETTORE: Alberghi

OBR SICILIA - ART. TERR. FONDIMPESA PAD MIC 0 Stand A10/B09

Insegna Stand: OBR SICILIA - ARTICOLAZIONE TERRITORIALE FONDIMPESA

Via A. Volta, 44

IT - 90133 PALERMO PA

Tel. 091323484

e-mail: segreteria@obrsicilia.it

www.fondimpresa.it

PARC HOTELS ITALIA - UFFICIO EVENTI PAD MIC 0 Stand B12

Insegna Stand: PARC HOTELS ITALIA

Via Brolo

IT - 37014 CASTELNUOVO DEL GARDA VR

Tel. 04564053001

Fax. 04564053005

e-mail: eventi@parchotels.it

www.parchotels.it

SETTORE: Alberghi

SETTORE: Formazione

OISE ITALY PAD MIC 0 Stand A07

Insegna Stand: OISE

Via Molino delle Armi, 25

IT - 20123 MILANO MI

Tel. 028375517

Fax. 0236707084

e-mail: milano@oise.com

www.oise.com

SETTORE: Formazione

PLURIMPRESA SRL

PAD MIC 0 Stand G11

Insegna Stand: PLURIMPRESA - EFIL - LIFE IN

Via Cuc, 32/A

IT - 95037 SAN GIOVANNI LA PUNTA CT

Tel. 0952254557

Fax. 0958992038

e-mail: info@plurimpresa.it

www.plurimpresa.it

SETTORE: Formazione

OVERNET SOLUTIONS SRL PAD MIC 0 Stand G18

Insegna Stand: OVERNET EDUCATION

Str. 4 Palazzo A6

IT - 20090 ASSAGO MI

Tel. 0236573890

Fax. 0236573840 0257506052

POIANO SPA

PAD MIC 0 Stand H06

Insegna Stand: POIANO RESORT

Via Poiano

IT - 37016 GARDA VR

Tel. 0457200100

Fax. 0457200900

e-mail: conference@poiano.com

www.poiano.com

SETTORE: Alberghi



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

POWER TRAINING PAD MIC 0 Stand D09

Insegna Stand: POWER TRAINING

Via Olmetto, 5

IT - 20123 Milano MI

Tel. 0286996701

Fax. 0280509280

e-mail: info@powertraining.it

www.powertraining.it

SETTORE: Formazione

PROFESSIONAL ENGLISH ADVISORS PAD MIC 0 Stand G12

Insegna Stand: PROFESSIONAL ENGLISH ADVISORS

Via Antonio Salandra, 18

IT - 00187 ROMA RM

Tel. 0651963948

Fax. 065042894

e-mail RM: gina.sotgiu@preadvisors.com

Piazzale Biancamano 8

IT - 20121 MILANO MI

Tel. 023451253

e-mail MI: sdrohatsch@preadvisors.com

www.preadvisors.com

SETTORE: Formazione

PROFEXA CONSULTING SRL PAD MIC 0 Stand G14

Insegna Stand: PROFEXA CONSULTING

Via dello Scalo, 3/2

IT - 40131 BOLOGNA BO

Tel. 05414211020

Fax. 05414210957

www.profexa.it

SETTORE: Formazione

QUARE CONSULTING SRL

Insegna Stand: QUARE CONSULTING

Via Lepetit, 8

IT - 20020 LAINATE MI

Tel. 0293799251

Fax. 0293799250

e-mail: quare@quarecons.it

www.quarecons.it

SETTORE: Formazione

RADISSON BLU HOTEL MILAN PAD MIC 0 Stand H24

Insegna Stand: RADISSON BLU HOTEL, MILAN

Via Villapizzone, 24

IT - 20156 MILANO MI

Tel. 023631888

Fax. 023631870

e-mail: sales.milan@radissonblu.com

www.radissonblu.com/hotel-milan

SETTORE: Alberghi

RAMADA PLAZA MILANO PAD MIC 0 Stand F26

Insegna Stand: RAMADA PLAZA MILANO & RAMADA LAKE GARDA

Via Stamera d'Ancona, 27

IT - 20127 MILANO MI

Tel. 0228854831

Fax. 0228854250

e-mail: sales.mg@ramadaplazamilano.it

SETTORE: Alberghi

REGUS BUSINESS CENTRES ITALIA SRL PAD MIC 0 Stand F24

Insegna Stand: REGUS BUSINESS CENTRES

IT - 20122 MILANO MI

Largo Richini, 6

Tel. 02582151

Fax. 0258215400

Altre sedi:

Via Torino, 2

Via Santa Maria Valle, 3

Via Monte di Piet*, 21

Piazzale Biancamano, 8

Via Senigallia, 18/2

ROMA

Via del Popolo, 18

Viale Lucca Gainico, 9/11

Via Antonio Salandra, 18

TORINO

Via San Francesco d'Assisi, 22

e-mail: milan.richini@regus.com

www.regus.it

SETTORE: Soluzioni per l'ambiente di lavoro

RELAIS BAGNI MASINO S.R.L. PAD MIC 0 Stand H04

Insegna Stand: TERME RELAIS BAGNI DI MASINO

Strada Provinciale, 9 KM 18

IT - 23010 VAL MASINO SO

Tel. 0342641090

Fax. 0342641098

e-mail: info@termemasino.com

www.termemasino.com

SETTORE: Alberghi

RICOMUNICA DI STEFANO FRANCOLI & C. SAS PAD MIC 0 Stand F11

Insegna Stand: RICOMUNICA

Frazione Rozzo 9/C

IT - 13011 BORGOSIESA VC

Tel. 3939017160

Fax. 0163080111

e-mail: info@ricomunica.it

www.ricomunica.it

SETTORE: Formazione



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

RIPA HOTEL PAD MIC 0 Stand D23

Insegna Stand: RIPA HOTEL
Via degli Orti di Trastevere, 3
IT - 00153 ROMA RM
Tel. 0658611
Fax. 065814550
e-mail: info@ripahotel.com
www.ripahotel.com

SETTORE: Alberghi

S.M.S. S.r.l. PAD MIC 0 Stand H23

Insegna Stand: FLAG School & Safety Medical Service
Via San Giovannino 4/a
IT - 27100 PAVIA PV
Tel. 0382475224
Fax. 0382476958
e-mail: info@same.it
www.same.it

SETTORE: Formazione

SAFETY PARK SRL

PAD MIC 0 Stand G21

Insegna Stand: SAFETY PARK - ARCADIA CONSULTING
Via Ischia Frizzi, 3
IT - 39051 VADENA BZ
Tel. 0471220800
Fax. 0471220899
e-mail: info@safety-park.com
www.safety-park.com

SETTORE: Formazione

SCUOLA ALTA FORMAZIONE DISCIPLINE PSICOLOGICHE PAD MIC 0 Stand C07

Insegna Stand: ICP ITALIAN COACH PSYCHOLOGIST
C.so Porta Ticinese, 12
IT - 20123 MILANO MI
Tel. 3470638605
Fax. 0287153733
e-mail: a.spano@icp.it
www.psicologia.mi.it

SETTORE: Formazione

SHENKER SRL

PAD MIC 0 Stand A09

Insegna Stand: SHENKER
Via Terenzio, 35
IT - 00193 ROMA RM
Tel. 06684468 01119500592
Fax. 0697613648
e-mail: pierluigi.petrillo@shenker.com
www.shenker.com

SETTORE: Formazione

SERVIZI E PROMOZIONI INDUSTRIALI SRL

PAD MIC 0 Stand F15

Insegna Stand: SERVIZI E PROMOZIONI INDUSTRIALI SRL
Via Vittorio Veneto, 8/D
IT - 21013 GALLARATE VA
Tel. 0331774345
Fax. 0331771701

e-mail: info@spi-web.it
www.percorsi-spi.it

SETTORE: Formazione

SILVA HOTEL SPLENDID PAD MIC 0 Stand H08

Insegna Stand: HOTEL SAN MARCO FIUGGI - SILVA HOTEL SPLENDID SPA & CONGRESS FIUGGI - BLACK HOTEL ROMA
Corso Nuova Italia, 40
IT - 03014 FIUGGI FR
Tel. 077515791
Fax. 0775506546
e-mail: silvasplendid@silvasplendid.it
www.silvasplendid.it
SETTORE: Alberghi

SINERGIE Soc. Cons. a r.l. PAD MIC 0 Stand C21

Insegna Stand: SINERGIE
Via Martiri di Cervarolo, 74/10
IT - 74110 REGGIO EMILIA RE
Tel. 0522083122-3-4
Fax. 05221840987
e-mail: direzione@sinergie-italia.com; amministrazione@sinergie-italia.com
www.sinergie.italia.com

SETTORE: Formazione

SI-SOFT INFORMATICA SRL PAD MIC 0 Stand H16

Insegna Stand: SI-SOFT INFORMATICA SRL
Corso Unione Sovietica, 612/21
IT - 10135 TORINO TO
Tel. 0113589954
Fax. 0113587210
e-mail: servizioclienti@si-soft.org
www.si-soft.org

SETTORE: Formazione

SOGEDIN S.P.A.

PAD MIC 0 Stand F28

Insegna Stand: SOGEDIN HOTELS
Via Giovanni XXIII, 1
IT - 31050 MONASTERIO TV
Tel. 0422898008
Fax. 0422898136
e-mail: eventi@villafiorita.it
www.sogedinhotels.it www.villafiorita.it

SETTORE: Alberghi

SOLCO S.R.L. SERVIZI PER L'ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO

PAD MIC 0 Stand E19

E LA CREAZIONE DELL'OCCUPAZIONE
Insegna Stand: SOLCO S.R.L. Servizi per l'Organizzazione del Lavoro e la Creazione dell'Occupazione
Via Casilina, 98
IT - 00182 ROMA RM
Tel. 0670702121
Fax. 0670702150
e-mail: segreteria@solcosrl.it
www.solcosrl.it

SETTORE: Formazione



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

STARHOTELS SPA
Insegna Stand: STARHOTELS
Viale Belfiore, 27
IT - 50144 FIRENZE FI
Tel. 05536921
Fax. 05536924
e-mail: sales@starhotels.it
www.starhotels.com

SETTORE: Alberghi

ST. JOHN INTERNATIONAL UNIVERSITY
Insegna Stand: ST. JOHN INTERNATIONAL UNIVERSITY –
INFOR BUSINESS SCHOOL
Piazza Rey
IT - 10048 VINOVO TO
Tel. 0119654140
Fax. 0119653849
e-mail: l.zampedri@sjiu.it
www.sjiu.it

SETTORE: Formazione

T&G CONSULTING
Insegna Stand: T&G CONSULTING
Via Sammartini, 5
IT - 20125 MILANO MI
Tel. 0267481797
Fax. 0266716054
e-mail: ggallizia@tgconsulting.it
www.tgconsulting.it

SETTORE: Ricerca e Selezione del Personale

TEAM LINGUE LECCO SRL PAD MIC 0 Stand F02
Insegna Stand: TEAM LINGUE INTERNATIONAL HOUSE
Via Como, 27
IT - 23807 MERATE LC
Tel. 0399906600
Fax. 0399906639
e-mail: ihmerate@ihteamlingue.it
www.ihteamlingue.it

SETTORE: Formazione

Te.D.-Teatro d'Impresa
Insegna Stand: Te.D.- Teatro d'Impresa
Via di Codilungo, 27
IT - 50055 LASTRA A SIGNA FI
Tel. 0558729663
Fax. 0553909928
e-mail: te.d@teatroimpresa.it
www.teatroimpresa.it

SETTORE: Formazione

TECNOLOGIA & SICUREZZA SRL PAD MIC 0 Stand H22
Insegna Stand: TECNOLOGIA & SICUREZZA
Viale Edoardo Jenner, 50
IT - 20159 MILANO MI

PAD MIC 0 Stand C15

Tel. 0247765039
Fax. 0247765039
e-mail: infomilano1@tecnologiaesicurezza.it
www.tecnologiaesicurezza.it

SETTORE: Formazione

TECNOLOGIE D'IMPRESA SRL
Insegna Stand: TECNOLOGIE D'IMPRESA SRL
Via Don Minzoni, 15
IT - 22060 CABIATE COMO
Tel. 03176991
Fax. 0317699199
e-mail: info@tecnoimp.it
www.tecnoimp.it

SETTORE: Formazione

TECNOSPHERA SPA
Insegna Stand: TECNOSPHERA FORMAZIONE – GRUPPO SCAI
Viale Monza, 270
IT - 20128 MILANO MI
Tel. 0236530641
Fax. 0236531576
e-mail: formazione@tecnosphaera.it
www.tecnosphaeraformazione.it

SETTORE: Formazione

THE LANGUAGE CENTER SRL PAD MIC 0 Stand F07
Insegna Stand: THE LANGUAGE CENTER
Via Mazzini, 18
IT - 06059 TODI PG
Tel. 0758948364
Fax. 0758949049
e-mail: info@welllanguage.com
www.welllanguage.com

SETTORE: Formazione

T&C COMPANY SRL PAD MIC 0 Stand D06
Insegna Stand: TRAICONET
Via Cappella, 457
IT - 80070 MONTE DI PROCIDA NA
Tel. 0818680119
Fax. 0818045737
e-mail: info@traiconet.com
www.traiconet.com

SETTORE: Formazione

UK TRADE & INVESTMENT BRITISH CONSULATE GENERAL PAD MIC 0 Stand G13
Insegna Stand: UK TRADE & INVESTMENT
Via San Paolo, 7
IT - 20121 MILANO MI
Tel. 02723001
Fax. 0272020153
e-mail: milancommercialenquiries@fco.gov.uk
www.ukinitaly.fco.gov.uk

SETTORE: Agenzia Governativa



FIERA MILANO

ELENCO ESPOSITORI

UNIONFORMAZIONE

Insegna Stand: UNIONFORMAZIONE

Via Olmetto, 5

IT - 20123 MILANO MI

Tel. 0286996701

Fax. 0280509280

Via Tommaso Gulli, 11

IT - 00100 Roma RM

e-mail: info@unionformazione.it

www.unionformazione.it

PAD MIC 0 Stand D02

VBFARMA – DIVISIONE IGIENE

PAD MIC 0 Stand A19

Insegna Stand: VBFARMA – DIVISIONE IGIENE

Via Monte Rosa, 5

IT - 28844 VILLADOSSOLA VB

Tel. 0322282177

Fax. 0322832204

e-mail: info@vbfarma.com

SETTORE: Forniture per Uffici

SETTORE: Associazione

VALORI IN CORSO SNC

Insegna Stand: VALORI IN CORSO

Via Bari, 20/A

IT - 20143 MILANO MI

Tel. 0245548452

e-mail: info@valoriincorso.it

www.valoriincorso.it

SETTORE: Formazione

PAD MIC 0 Stand G07